

# Une entreprise de maïs soufflé, modèle d'implication des bénéficiaires

Maureen Stafford

Volume 18, numéro 2, automne 1993

Qualité de vie et des services

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/032280ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/032280ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Revue Santé mentale au Québec

ISSN

0383-6320 (imprimé)

1708-3923 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Stafford, M. (1993). Une entreprise de maïs soufflé, modèle d'implication des bénéficiaires. *Santé mentale au Québec*, 18(2), 212–217.  
<https://doi.org/10.7202/032280ar>

---

## **Une entreprise de maïs soufflé, modèle d'implication des bénéficiaires**

---

**À** titre de professionnelle en travail social, j'ai consacré les 18 dernières années de ma carrière à travailler en soins prolongés auprès de bénéficiaires psychiatriques. Au cours de cette période, j'ai eu l'occasion et le privilège de développer des programmes de services sociaux avec cette population, tentant constamment de chasser le mythe qu'il n'existe aucun espoir et de l'aider. Dans le programme que je m'appête à décrire, mes propres croyances face à ce que l'on peut accomplir continuent d'être contestées. Néanmoins, les patients ont une meilleure capacité d'apprentissage qu'on peut le croire. Il existe des moyens de les stimuler et de les impliquer. Le plus simple des projets peut être gratifiant et significatif. L'«entreprise du maïs soufflé» en est un exemple pertinent et touchant.

Au cours des récentes années, j'ai tenté de réorienter mon travail afin de m'assurer de l'implication du patient et de voir comment le concept pourrait clairement s'appliquer dans une unité de soins. Je me demandais si je pouvais convertir les nombreuses requêtes de mes patients pour des dons en une occasion de gagner de l'argent. J'ai commencé à penser qu'il pourrait être facile pour eux de faire et de vendre du maïs soufflé dans l'hôpital, et possible, par conséquent, de développer leur sens de la responsabilité financière.

Peu après, je proposais cette idée à une de mes unités de soins où ce projet avait des chances de réussite, étant donné l'ouverture de l'équipe aux nouvelles expériences et son mandat de réadaptation psychosociale. Cette unité de 40 lits abrite des patients handicapés physiques ou avec troubles cognitifs. La plupart sont dans la quarantaine et la cinquantaine, ont fait des études élémentaires, mais souffrent de maladie mentale grave (ordinairement de schizophrénie). Ils sont généralement hospitalisés depuis plusieurs années, voire des décennies. Plusieurs ne sont jamais sortis de l'unité pour participer à d'autres programmes, soit par manque de motivation, soit à cause de la fragilité causée par leurs problèmes psychiatriques.

L'équipe a accepté ce projet pour une période d'essai et j'ai commencé à élaborer l'idée de lancer une entreprise de maïs soufflé avec les patients.

## Évolution

Notre unité de soins tient des réunions communautaires hebdomadaires avec les patients et les membres du personnel. De temps à autre, je soulevais l'idée que les patients pourraient gagner de l'argent mais sans trop obtenir de réaction. Puis, je me suis mise à penser sérieusement au maïs soufflé qui pourrait faire l'objet d'une petite entreprise, peut-être parce que j'aime ça et que c'est très peu coûteux. J'ai décidé de tenter l'expérience et d'attirer l'attention sur mon projet d'une nouvelle façon: j'ai fait une affiche et l'ai apposée sur la porte de mon bureau à l'entrée de l'unité de soins,

«VOULEZ-VOUS GAGNER DE L'ARGENT?  
VENEZ ME RENCONTRER ICI À 15 HEURES 30»

Ce même jour, six patients se présentaient à l'heure indiquée, dont trois sont fréquemment à court d'argent. Je leur ai présenté le projet de l'entreprise du maïs soufflé et ils ont posé des questions pertinentes. Ils étaient soucieux de trouver l'argent pour amorcer le

projet, de trouver la façon de disposer des profits, de fixer un prix de vente et d'acheter les provisions.

Un patient un peu fortuné, qui ne désirait s'impliquer autrement, a offert un don de 20 \$ pour lancer l'entreprise.

Plusieurs réunions semblables, consacrées à la planification, ont suivi. Après chacune, nous faisons un compte-rendu évolutif à nos réunions communautaires, ce qui engendrait d'autres discussions et suscitait plus d'intérêt de la part des membres du personnel et des patients.

En septembre 1989, suite à huit séances de planification, l'entreprise débutait.

L'entreprise du maïs soufflé s'est spontanément développée en quatre volets: la production, les ventes, les réunions d'affaires et les achats.

## **Production**

La production s'effectue dans le local réservé à l'ergothérapie. Nous y avons installé deux longues tables, deux grands bacs de plastique et une machine automatique à air chaud. Nous utilisons des grains de maïs, de la margarine et un peu de sel pour le produit fini, qui est ensuite mis dans des petits sacs de plastique format sandwich. Les tâches ont été attribuées comme suit: installer les tables, couper la margarine, la faire fondre, inscrire le nom des travailleurs et prendre l'inventaire, cuire les grains, saler, mélanger avec du beurre et brasser les grains, emballer les petits sacs dans un plus gros sac, procéder à la vente immédiate, préparer le goûter et nettoyer.

## **Ventes**

Certains patients viennent acheter le maïs soufflé aussitôt que l'arôme se fait sentir. Pour la vente nous installons une table à l'extérieur du local réservé à la production, afin de répondre aux demandes immédiates. Auparavant, on procédait aux ventes un autre jour de la semaine, étant donné le degré de fatigue après la production. Cependant, le taux de résistance semble avoir augmenté puisqu'un ou deux patients effectuent la vente aussitôt après leur goûter.

Initialement, les patients étaient accompagnés par un membre du personnel. Dorénavant, certains patients se sentent plus à l'aise de procéder à la vente seuls. Ils ont le choix de vendre dans l'unité ou à l'extérieur, soit à la cantine des patients, soit dans les bureaux à

travers l'hôpital. Puis, ils effectuent leur dépôt dans le compte de l'entreprise à la caisse, en bas, au premier plancher.

### **Réunions d'affaires**

Au début, nous produisions du maïs soufflé un fois par semaine et tenions une réunion toutes les deux semaines. Récemment, les patients ont décidé d'augmenter la production, donc les réunions ne se tiennent qu'une fois par mois et on produit les trois autres semaines. À cette réunion mensuelle, on planifie les opérations de notre entreprise, on compte notre argent, nous parlons des problèmes reliés à l'entreprise et faisons des suggestions.

On se rend compte que plus nous sommes structurés et devenons plus visuels, plus nos réunions deviennent intéressantes. Nous tenons donc nos rencontres dans une pièce bien éclairée avec un tableau sur lequel on inscrit notre ordre du jour, nos calculs et nos suggestions. Lorsque c'est possible, on apporte aux réunions les objets dont nous discutons, par exemple, des tabliers, des filets à cheveux, des quantités de nourriture pour comparaison. C'est à cet endroit que nous faisons les arrangements pour les achats.

### **Les achats**

Au commencement, les achats étaient faits par les patients qui ne participaient pas autrement dans le reste de l'entreprise. L'éducateur de l'unité accompagnait la personne chargée de faire les emplettes. En d'autres occasions, nous avons planifié des voyages plus élaborés par taxi avec deux ou trois patients. Maintenant, après deux ans d'opération, nous avons le privilège d'utiliser le minibus de l'hôpital. Cette pratique facilite grandement nos déplacements puisque ce minibus contient un plus grand nombre de personnes et des chaises roulantes, et qu'il n'en coûte rien pour le transport.

Je viens de décrire les quatre phases du modèle de l'Entreprise du maïs soufflé. Il est important de noter que ce modèle ne peut simplement pas être parachuté dans une unité de soins psychiatriques et s'attendre à ce que ça fonctionne. Pour réussir, il faut suivre deux principes: premièrement, l'entreprise doit appartenir aux bénéficiaires et être opérée dans la mesure de la capacité de ses membres. L'aide du personnel n'est apportée que dans le but de promouvoir le fonctionnement indépendant.

Deuxièmement, l'entreprise en est une de groupe. Les membres ont le loisir d'y participer ou non, à leur guise. On respecte leur

niveau de motivation et leur bien-être psychosocial. L'entreprise n'a qu'un règlement, soit «laver ses mains»; les autres problèmes sont résolus par les membres eux-mêmes tel qu'ils se présentent.

### **Dimension multidisciplinaire**

À mesure que ce projet gagnait de la force, d'autres départements l'appuyaient. J'ai toujours été assistée d'une infirmière et d'un éducateur. Notre psychiatre traitant a assisté à quelques réunions et a aidé les patients à planifier un repas à la viande fumée financé à même le fruit de leurs ventes. Notre diététiste nous visitait et donnait de précieux conseils quant au contrôle de la qualité. Le service des finances a spécialement mis un compte de banque à la disposition des patients, à la caisse localisée dans leur pavillon. Le service des bénévoles et l'administration de l'hôpital ont contribué au projet avec des dons en argent, le premier pour les salaires, le deuxième pour l'équipement.

### **Changements observés**

Les changements suivants ont été observés dans la participation des patients, laquelle semble refléter une croissance de leur autonomie, une amélioration de leur qualité de vie et, par conséquent, un plus grand sens de leur pouvoir.

1. Au début, les profits étaient distribués après chaque vente. Peu de temps après, les patients ont choisi de mettre en commun leurs bénéfices et de commanditer des activités de groupe.
2. Les patients font de plus en plus de suggestions pour l'entreprise, par exemple, essayer de vendre des bonbons avec le maïs soufflé, essayer d'obtenir des dons pour les grains de maïs, etc...
3. La concentration d'esprit a augmenté. Les réunions d'affaires sont plus longues. Maintenant, au cours de la même réunion, on traite de la production et des ventes, une à la suite de l'autre.
4. Les patients manipulent leur argent eux-mêmes plus fréquemment.
5. Les patients se sentent maintenant plus à l'aise de procéder à la vente sans être accompagnés d'un membre du personnel.
6. Il y a augmentation de membres actifs dans l'entreprise.

Malgré qu'ils soient simplement décrits, ces changements sont fort significatifs, ainsi qu'un groupe travaillant en milieu semblable pourrait en témoigner.

## Conclusion

Ce projet démontre bien les possibilités de travailler avec les personnes handicapées psychiatriques chroniques dans un hôpital. Il illustre l'importance pour le professionnel de sortir de son bureau et de vivre des situations réelles avec les patients. Non seulement ce genre de projet offre plusieurs occasions aux patients de grandir mentalement et de s'améliorer, mais les personnes concernées éprouvent beaucoup de plaisir à y participer.

Nous avons tenté de décrire la structure de base du modèle de l'entreprise du maïs soufflé. Ensemble avec les patients, nous avons produit un film sur l'entreprise. L'image est le meilleur moyen de décrire l'entreprise du maïs soufflé étant donné qu'elle rend vivantes les complications et difficultés que les patients ont rencontrées lors de l'établissement du projet. On peut contacter l'auteur directement ou voir le vidéo.

Maureen Stafford, m.s.s.  
Travailleuse sociale  
Département du service social  
Centre hospitalier Douglas